

# **LAPORAN PENGABDIAN**

## **PELATIHAN *BUSINESS CANVAS MODEL* PADA KOPERASI MULYA RAHARJA SEMARANG**



**Oleh:**

**Dra Lucia Hari Patworo, M.SI (0028046001)**

**Dra Bernadeta Irmawati MS (0003096201)**

**Drs. Yohanes Sugiharto, MM (0030065801)**

**KLINIK KONSULTASI BISNIS  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG  
2020-2021**

## IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

### 1. Judul Pengabdian :

**PELATIHAN *BUSINESS MODEL CANVAS* KOPERASI MULYA RAHARJA**

### 2. Tim Pengabdian:

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (Jam/Minggu)
1	Dra. Lucia Haripatworo, M.Si	Ketua	Manajemen, Keuangan Kewirausahaan	Universitas Katolik Soegijapranata	5 jam
2	Dra. Bernadeta Irmawati, M.S.	Anggota 1	Manajemen Strategik, MSDM Kewirausahaan	Universitas Katolik Soegijapranata	4 jam
3	Drs. Y. Sugiharto, MM	Anggota 2	Manajemen dan Kewirausahaan	Universitas Katolik Soegijapranata	4 jam

3. Mitra pengabdian : Koperasi Mulya Raharja
4. Masa Pelaksanaan : 2020/2021
5. Usulan biaya : Rp. 2.600.000
6. Lokasi Pengabdian : Kota Semarang
7. Luaran pengabdian : *Business Model Canvas* Koperasi Mulya Raharja .
8. Jurnal ilmiah ((publikasi) yang menjadi sasaran: Sendimas 2021

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kepada Tuhan, Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat “PELATIHAN *BUSINESS MODEL CANVAS* PADA KOPERASI MULYA RAHARJA SEMARANG” dapat diselesaikan.

Pada kesempatan ini kami menyampaikan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan pengabdian ini :

1. KKB Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unika Soegijapranata yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat
2. Para Reviewer yang telah memberi masukan, sehingga laporan ini menjadi lebih baik
3. Koperasi Mulya Raharja dimana Karyawan dan Pimpinan berpartisipasi dalam pembuatan *Business Model Canvas*.
4. Teman-teman Tim Pengabdian yang luar bisa saling menyemangati dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Kami menyadari bahwa laporan ini masih terdapat kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kami dengan senang hati menerima kritik dan saran yang membangun demi sempurnanya laporan kegiatan ini .

Akhir kata, kami berharap agar laporan kegiatan ini berguna bagi siapapun yang membacanya.

Semarang, Juni 2021

Ketua Tim Pengabdian

Dra. Lucia Haripatmoro, M.Si

## DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Identitas dan Uraian Umum	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	iv
BAB I Pendahuluan	1
BAB II Hasil dan Luaran .....	3
BAB III Metode Pelaksanaan Kegiatan .....	4
BAB IV Hasil Pelaksanaan .....	6
BAB V. Penutup .....	8
Daftar Pustaka .....	9
Lampiran	
1. Materi Disusi	10
2. Foto Kegiatan	12
3. Daftar Hadir	14

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1.ANALISIS SITUASI

Koperasi merupakan satu lembaga yang muncul sejak lama dan merupakan satu organisasi yang berlandaskan kekalurahan serta berprinsip gotong royong . Koperasi Mulya Raharja adalah satu kopeasi yang bergerakdalam simpan pinjam dan sudah berdiri sejak tahun 2013. Koperasi Mulya Raharja sudah berbadan hukum dengan nomor 31/180.08/BH/XIV/XII/2013 berlokasi di jl Supriyadi A-9 Semarang. Saat ini jumlah karyawan 9 orang dengan jumlah anggota 295 orangdari berbagai lokasi.

Koperasi Mulya Raharja berdiri sejak tahun 2013, namun masih memerlukan pengembangan, berdasarkan hasil wawancara degan pengurus koperasi, mereka menyatakan bahwa mereka memerlukan satu gambaran bisnis koperasi secara jelas dan dapat membuat strategi untuk mengembangkannya. Pengurus koperasi ingin meningkatkan jumlah anggota sehingga koperasi memerlukan gambaran secara utuh mengenai usahanya, sehingga dapat koperasi dapat berkembang sesuai dengan strategi yang ditentukan.

Satu hal yang diperlukan untuk melihat organisasi secara keseluruhan dengan membuat model bisnis. Menurut Osterwalder and Pigneur (2019) model bisnis menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai *Business Model Generation* untuk mampu memberikan respons yang cepat terhadap keinginan pelanggan dengan memberikan nilai – nilai terbaik yang ada dalam perusahaan. Sedangkan Business Model Canvas adalah sebuah model bisnis gambaran logis mengenai bagaimana sebuah organisasi menciptakan, menghantarkan dan menangkap sebuah nilai (Osterwalder, 2010). BMC mengubah konsep bisnis yang rumit menjadi sederhana yang ditampilkan pada satu lembar kanvas berisi rencana bisnis dengan sembilan elemen kunci yang terintegrasi dengan baik di dalamnya mencakup analisis strategi secara internal maupun eksternal . Business Model Canvas ini membagi business model menjadi 9 buah komponen utama yaitu, *Customer Segment*, *CustomerRelationship*, *Customer Channel*, *Revenue Structure*, *Value Proposition*, *Key Activities*,*Key Resource*, *Cost Structure*, dan *Key Partners*

Penelitian yang dilakukan Haripatworo dan Irmawati (2019) menunjukkan bahwa dengan membuat Business Model Canvas, perusahaan akan dengan mudah mengetahui

gambaran mengenai bisnisnya dan langkah –langkah yang harus dilakukan. Berdasarkan hasil wawancara dan hasil penelitian tersebut akan dibuat Business Model Canvas bagi koperasi sebagai salah satu cara mengembangkan koperasi.

## 1.2. PERMASALAHAN MITRA

Keberhasilan koperasi menjadi motivasi koperasi untuk meningkatkan baik dalam jumlah anggota yang aktif, memberikan berbagai pelayanan serta menambah modal koperasi. Koperasi Mulya Raharja sebagai koperasi simpan pinjam ingin mengembangkan sayap dengan menambah anggota, perbaikan pelayanan dan modal koperasi. Untuk dapat berkembang perlulah dibuat *BusinessModel Canvas* untuk mengetahui situasi dan bahkan kekuatan dan apa yang masih perlu dilakukan oleh koperasi.

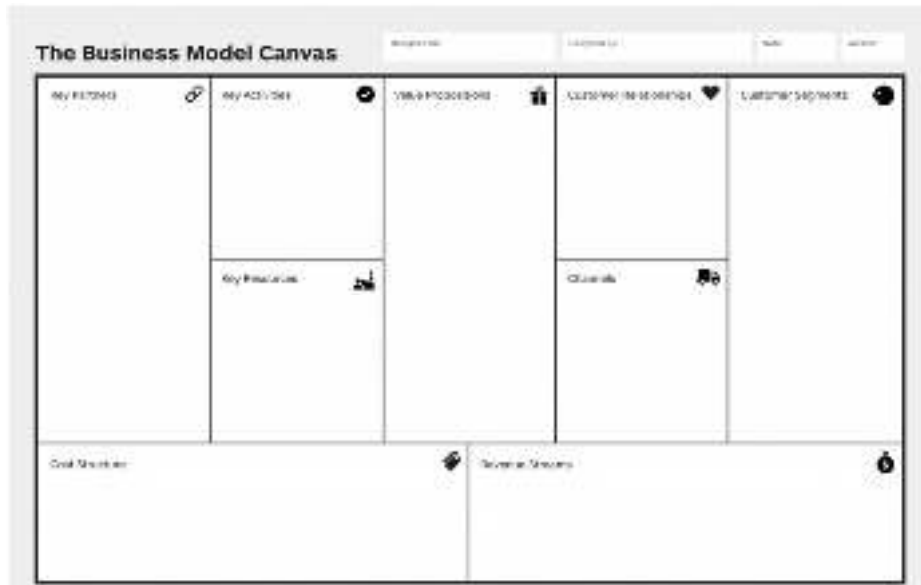
## BAB 2.

### HASIL DAN LUARAN

Pengembangan Koperasi dapat dilakukan setelah mengetahui canvas dari koperasi itu sendiri. Untuk mengetahui canvas dari satu bisnis dapat dibuat Business Model Canvas.

*Business modelCanvas* (BMC) atau Model Bisnis Kanvas secara sederhana dapat diartikan sebagai proses bagaimana perusahaan menciptakan *value* dan mendapatkan keuntungan dari *value* yang diciptakannya secara berkelanjutan. BMC adalah sebuah *tools* yang dikembangkan oleh Osterwalder dan Pigneur(2019), dikembangkan untuk membantu organisasi bisnis dan pengusaha pemula untuk memetakan dan melakukan analisa terhadap model bisnis mereka *Business modelCanvas* (BMC) atau Model Bisnis Kanvas secara sederhana dapat diartikan sebagai proses bagaimana perusahaan menciptakan *value* dan mendapatkan keuntungan dari *value* yang diciptakannya secara berkelanjutan. BMC adalah sebuah *tools* yang dikembangkan oleh Osterwalder dan Pigneur(2019), dikembangkan untuk membantu organisasi bisnis dan pengusaha pemula untuk memetakan dan melakukan analisa terhadap model bisnis mereka. BMC mengubah konsep bisnis yang rumit menjadi sederhana yang ditampilkan pada satu lembar kanvas berisi rencana bisnis dengan sembilan elemen kunci yang terintegrasi dengan baik di dalamnya mencakup analisis strategi secara internal maupun eksternal .

Secara umum, BMC dikembangkan dengan mempertimbangkan 9 blok utama yang harus diperhatikan dalam memetakan model bisnis. Kesembilan blok utama ini, semua terangkum dalam satu canvas (1 halaman). Berikut adalah gambar dari Model Bisnis Kanvas



Gambar 2. 1. Model Bisnis Canvas

Berdasarkan gambar di atas dapat lah dijelaskan sembilan blok dari *business model canvas* adalah :

1. *Customer segments* ( Segmen pelanggan )
2. *Value Propositions* (Proporsi nilai)
3. *Channels* ( saluran komunikasi, distribusi, dan penjualan)
4. *Customer relationships* (hubungan pelanggan)
5. *Revenue streams* (arus pendapatan)
6. *Key resources* (sumber daya utama)
7. *Key activities* (aktivitas kunci)
8. *Key partnership* (kemitraan kunci)
- 9 *Cost structure* (struktur biaya)

Dengan menelaah 9 komponen dari Business Model Canvas dapat terlihat dalam satu canvas gambaran keseluruhan bisnis.

Luaran yang dihasilkan dalam pengabdian ini adalah Business Canvas Model Koperasi Mulya Raharja yang dilihat dari 9 blok yaitu *Customer Segment*, *Value Proposition*, *Channels*, *Customer Relationship*, *Revenue Resources*, *Key Activities*, *Key Partnership* dan *Cost Structure*.



### BAB 3. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Dalam Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang akan dilakukan di Koperasi Mulya Raharja menggunakan pendekatan partisipatif pengurus dan karyawan melalui tahapan sebagai berikut :

1. Memberikan pemahaman mengenai Business Model Canvas
2. Membuat Business Model Canvas dengan mengisi 9 komponen yaitu (1) *Customer segments* (Segmen pelanggan), (2) *Value Propositions* (Proporsi nilai), (3) *3.Channels* (saluran komunikasi, distribusi, dan penjualan), (4) *4. Customer relationships* (hubungan pelanggan), (5) *Revenue streams* (arus pendapatan), (6) *6. Key resources* (sumber daya utama), (7) *Key activities* (aktivitas kunci), (8) *Key partnership* (kemitraan kunci) dan (9) *Cost structure* (struktur biaya) dengan melibatkan pengurus dan karyawan
3. Mendiskusikan jawaban jawaban baik dari pengurus dan karyawan mengenai 9 blok BMC yang dibuat
4. Mengevaluasi pembuatan Business Model Canvas

## BAB 4.

### HASIL PELAKSANAAN

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian pada Koperasi Mulya Raharja diawali dengan memberikan pemahaman *Business Model Canvas* dan manfaatnya. Pemahaman diberikan melalui metode ceramah dan tanya jawab.

Tahapan berikutnya adalah membuat Business Model Canvas dengan diskusi atas jawaban-jawaban pengurus dan karyawan. Pertanyaan meliputi 9 blok BMC yaitu :

1. Siapakah *Customer segments* (Segmen pelanggan) Koperasi Mulya Raharja?

Berdasarkan jawaban pengurus dan karyawan sbb:

- a. Pedagang pasar
- b. Pegawai
- c. Industri Rumahan

2. *Value Propositions* (Proporsi nilai) apakah yang diberikan oleh Koperasi Mulya Raharja

Berdasarkan jawaban pengurus dan karyawan sbb:

- a. Membantu modal tetap
  - b. Membantu modal kerja
  - c. Membantu renovasi rumah
  - d. Menampung dana lebih dari nasabah
  - e. Membantu pemasaran barang anggota (disediakan tempat display di koperasi)
3. *Channels* (saluran komunikasi, distribusi, dan penjualan) dengan pelanggan, perantara yang digunakan oleh Koperasi Mulya Raharja ?

Berdasarkan hasil diskusi atas jawaban pengurus dan karyawan sbb:

- a. Layanan personal
  - b. WAG
  - c. Pertemuan rutin di kantor koperasi atau di luar kantor
4. Bentuk *Customer relationships* (hubungan pelanggan) yang dilakukan oleh Koperasi Mulya Raharja ?

Karyawan dan Pengurus menyatakan bahwa *Customer Relationship* yang dilakukan dengan pemberian hadiah-hadiah berupa voucher belanja, alat-alat RT, *parcel-parcel*, dan *door prize*

5. Bentuk *Revenue streams* (arus pendapatan) Koperasi Mulya Raharja ?

Berdasarkan hasil diskusi atas jawaban pengurus dan karyawan sbb:

- a. Bunga
  - b. Administrasi
  - c. Provisi
6. *Key resources* (sumber daya utama) apa sajakah yang dimiliki Koperasi Mulya Raharja?

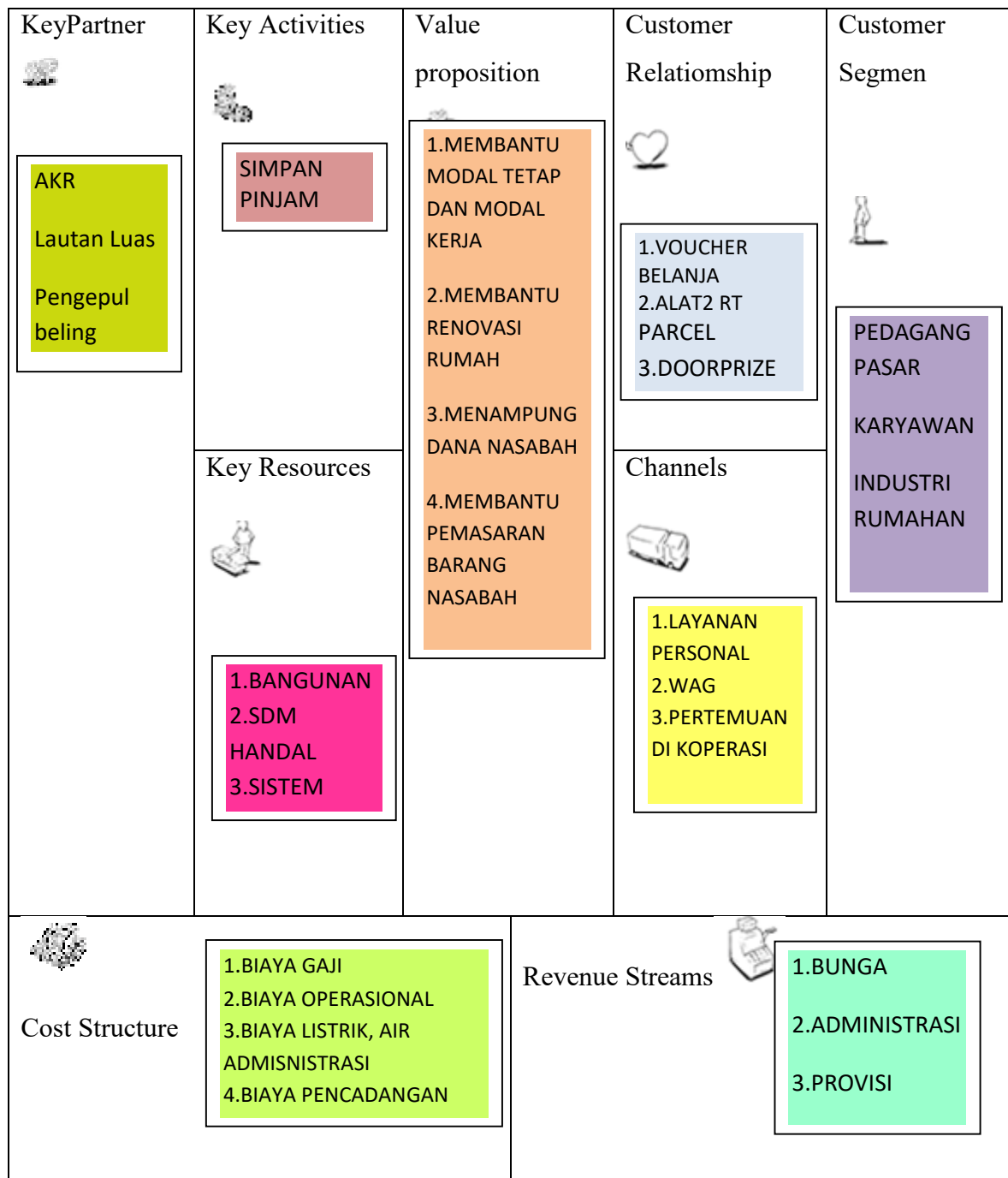
Berdasarkan hasil diskusi atas jawaban pengurus dan karyawan sbb:

- a. Gedung (tempat usaha)
  - b. Software (system)
  - c. SDM yang handal
7. *Key activities* (aktivitas kunci) apa yang dilakukan Koperasi Mulya Raharja ?
- Berdasarkan hasil diskusi karyawan dan pengurus menyatakan bahwa sesuai dengan izin usaha nya yaitu melakukan aktivitas Simpan pinjam
8. Apa yang menjadi alasan pemilihan *Key partnership* (kemitraan kunci Partnership/rekanan) pada Koperasi Mulya Raharja ?
- Partnership atau rekanan didasarkan pada potensi yang berada disekitar lokasi Koperasi yaitu di Jl Supriyadi dan sekitarnya
9. *Cost structure* (struktur biaya) yang utama pada Koperasi Mulya Raharja?
- Berdasarkan hasil di diskusi ditetapkan bahwa struktur biaya Koperasi Mulya Raharja adalah

- a. Biaya Gaji
- b. Biaya Operasional
- c. Biaya Administrasi, Listrik, Telp dan Air
- d. Biaya Pencadangan

Kendala yang dihadapi selama Kegiatan Pengabdian adalah keterbatasan melakukan pertemuan dikarenakan pandemi covid 19. Pertemuan dilakukan bersama Tim Pengabdian , Pengurus dan Karyawan dan dilakukan sesuai prokes kesehatan

Berdasarkan hasil diskusi dapatlah digambarkan Business Model Canvas Koperasi Mulya Raharja sbb:



Gambar 4.1. BSC Koperasi Mulya Raharja

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1. KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian dengan membuat Business Model Canvas dengan mengisi 9 blok yaitu (1) *Customer segments* ( Segmen pelanggan ), (2) *Value Propositions* (Proporsi nilai), (3) *Channels* (saluran komunikasi, distribusi, dan penjualan), (4) *Customer relationships* (hubungan pelanggan), (5) *Revenue streams* (Arus pendapatan), (6) *Key resources* (sumber daya utama), (7) *Key activities* (aktivitas kunci), (8) *Key partnership* (kemitraan kunci) dan (9) *Cost structure* (struktur biaya) memberikan gambaran model bisnis koperasi Mulya Raharja secara keseluruhan

#### 5.2. Rekomendasi

Rekomendasi yang dapat diberikan kepada Koperasi Mulya Raharja adalah langkah lebih lanjut dengan membuat matrix SWOT yang kemudian dapat digunakan untuk menentukan strategi organisasi.

#### Daftar Pustaka

- Haripatworo, L dan Irmawati, B, 2020. *Analisis Business Model Canvas PT. DPM Semarang* Laporan Penelitian
- Osterwalder, A. Dan Pigneur, Y., 2019, *Business Model Generation* , PT. Elex media Komputindo

Lampiran 1.

Pedoman diskusi Business Model Canvas

Tahun berdiri Koperasi:

Pemilik/pemegang saham:

Jumlah Karyawan :

Siapakah Segmen pelanggan Koperasi Mulya Raharja?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. dst

Proposisi nilai apakah yang diberikan oleh Koperasi Mulya Raharja

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. Dst

Bentuk hubungan dengan pelanggan, perantara yang digunakan oleh Koperasi Mulya Raharja ?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. Dst

Bentuk Customer Relationship yang dilakukan oleh Koperasi Mulya Raharja ?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. Dst

Bentuk Penerimaan Koperasi Mulya Raharja ?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. Dst

Sumberdaya Utama apa sajakah yang dimiliki Koperasi Mulya Raharja?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. Dst

Aktivitas Utama s apa yang dilakukan Koperasi Mulya Raharja ?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. Dst

Apa yang menjadi alasan pemilihan Partnership/rekanan pada Koperasi Mulya Raharja ?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. Dst

Struktur Biaya yang utama pada Koperasi Mulya Raharja?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. dst

## Foto-Foto Kegiatan



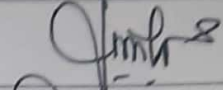
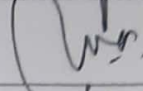
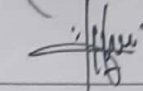

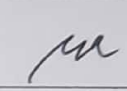

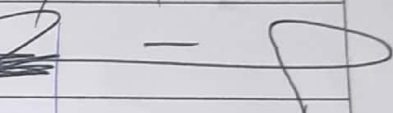

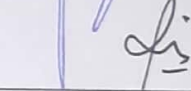
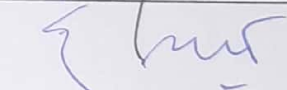




# DAFTAR HADIR PENGABDIAN

## BUSINESS MODEL CANVAS

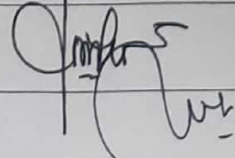
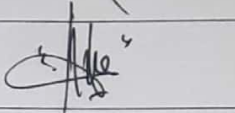
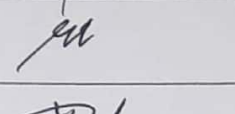
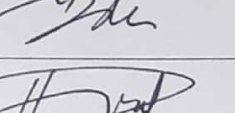

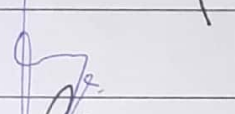
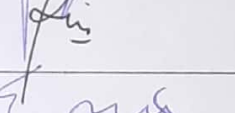
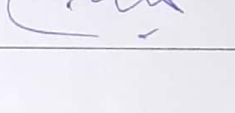

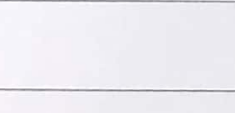
TANGGAL ... 5 Desember 2020

NO	NAMA	BAGIAN	TANDA TANGAN
1.	Erwin Wahyu Setiawan	Manager	
2.	Sania Rossati	Operasional	
3.	Sherly Roslania	Operasional	
4	SUDARMAWAN	AO	
5.	Retno Kuntari	operasional	
6.	Rizal Maulana.	AO	
7.	<del>Adisnando Meetyatno</del>	Ket Kap.	
8	Lucia Hari Pahono	FEB Unesa	
9	B. Irmawati	FEB Unesa	
10.	T. Sugianto	FEB Unesa	

# DAFTAR HADIR PENGABDIAN

## BUSINESS MODEL CANVAS

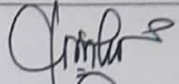
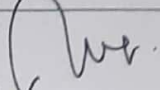
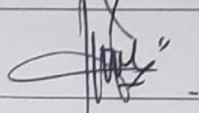

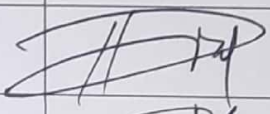

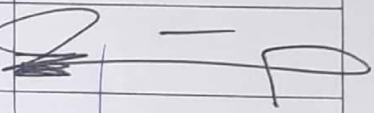
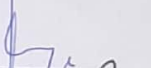
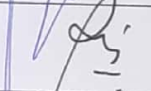
TANGGAL 5 Mei 2021....

NO	NAMA	BAGIAN	TANDA TANGAN
1	Erwin Wahyu Setiawan	Manager	
2.	Sania Rossati	operasional	
3.	Sherly Roslania	Operasional	
4.	Retro Kuntari	operation	
5	SUDANTAWAN	AO	
6.	Rizol Maulana.	AO	
7.	Adrianus Mulyono	Ket. Kop	
8.	Lucia Hari Patwono	FEB Unika	
9.	B. Irmawati	FEB Unika	
10.	T. Ruginarto	FEB Unika	

# DAFTAR HADIR PENGABDIAN

## BUSINESS MODEL CANVAS

TANGGAL 5 Maret 2024.

NO	NAMA	BAGIAN	TANDA TANGAN
1	Erwin Wahyu Setiawan	Manager	
2	Sania Rossati	Operasional	
3	Sherly Roslania	Operasional	
4	Retno Kuntari	Operasional	
5	Rizal Maulana	AO	
6	SUDARMAWAN	AO	
7	Adrianus Mulya	Kep. Kap.	
8	Lucie Hari P.	FEB Unesa	
9	B. Irmawati	FEB Unesa	
10	T. Agiharto	FEB Unesa	